

## ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

К.Ю. Куриленко

Мировой кризис затронул все отрасли. Но в разной мере и с различными последствиями, одни пострадали больше, другие меньше. Примеров таких случаев, пострадавших от кризиса и пытающихся выжить и противостоять его последствиям, множество. При мировом кризисе цены ведут себя по-разному во всех странах и регионах.

Наша задача проанализировать, как влияет изменение мировых цен на ценообразование на отдельно взятом предприятии. Для того, чтобы понять, что происходит с ценовой политикой и ценами на конкретном предприятии, для начала нужно проследить тенденцию изменений цен на некоторые позиции на мировом и российском рынках.

Итак, чтобы понять, почему речь пойдет о конкретных отраслях, следует отметить, что предприятие, которое мы рассматриваем, а именно, ООО «Рудоремонтный завод» - это одно из предприятий Восточной Сибири, имеющее многолетний опыт и традиции производства и ремонта запасных частей и оборудования.

Рудоремонтный завод – это многопрофильное предприятие в Иркутской области, располагающее просторными цехами, современным станочным парком и способное ремонтировать самые сложные узлы, горную технику, оборудование обогатительных фабрик, электромашины всех типов. Помимо этого, завод выпускает широкую номенклатуру запасных частей.

Завод производит ремонт всего технологического оборудования угольных предприятий России, а также изготавливает запасные части для угольных предприятий по России и Монголии и отгружает готовую продукцию в адрес грузополучателя прямо с территории завода. Заказчиками завода являются угольные и горнодобывающие предприятия, а сырьем для изготовления запчастей является цветной, черные металлы и медный провод.

То есть, чем больше горнодобывающих предприятий работает, тем больше заказов и ремонтов у завода. Это значит, что жизнь завода напрямую «зависит» от угля и металла.

В последние месяцы спрос на уголь снизился в связи с мировым кризисом, и даже зима не спасла ситуацию. Мировые цены на уголь снизились по сравнению с прошлым

годом. Например, цены на высококачественный уголь в китайском порту Qinghuangdao снизились по сравнению с октябрём на 160 юаней (\$23), до 780 юаней (\$114) за тонну. Эксперты утверждают, что столь резкое уменьшение стоимости объясняется катастрофически низким спросом на уголь на мировом рынке на фоне резкого сокращения производства на металлургических предприятиях. [1]

25 марта 2009 года газета The Financial Times сообщила, со ссылкой на источник, близкий к переговорам, которые ведут сейчас китайские и японские сталепроизводительные корпорации с крупнейшими горнодобывающими компаниями мира, что мировые цены на уголь с 1 апреля могут упасть на 60%. Эта новость очень сильно всех насторожила.

Источник газеты утверждает, что японская корпорация Nippon Steel и совместное предприятие ВМА, которое образовали крупнейшая в мире англо-австралийская горнодобывающая группа BHP Billiton и японская многопрофильная корпорация Mitsubishi, договорились о том, что, начиная с начала апреля и на год вперед цены на коксующийся уголь составят 128-129 долл. за тонну. Это первый долгосрочный контракт, заключенный на 2009-2010 гг. С учетом того, что в текущем году сталелитейные компании уже заключали контракты на поставки кокса по цене в 300 долл., то падение цен составит порядка 60 процентов.

В отношении энергетического угля японский поставщик электроэнергии - корпорация Chubu и швейцарская горнодобывающая компания Xstrata договорились на данный момент о снижении стоимости долговременного контракта на поставку этого вида сырья на 44 проц. - с 125 до 70 долл. за тонну. Однако источник не исключает, что это соглашение может и не стать базовым ориентиром при заключении контрактов между другими игроками на энергетическом рынке и что цены на энергетический уголь могут опуститься еще ниже. [2]

А что же происходит на российском рынке?

Угольщики снижают объем добычи и сокращают продажи. Их основные потребители, металлурги, уже не могут обеспечить спрос, а их общая просроченная задолженность перед отраслью составляет порядка 20 млрд. руб. [3]

По словам аналитиков «Уралсиба», китайские металлургические компании также смогут добиться для себя такого же или даже более существенного дисконта. Таким образом, ориентир мировых цен на коксующийся уголь на нынешний год существенно снижен, что может иметь отрицательные последствия для российских угледобывающих компаний.

В «Уралсибе» напоминают, что внутренние российские цены уже значительно ниже нового ориентира. В конце прошлого года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) вынудила крупнейших поставщиков коксующегося угля, включая «Мечел», Evraz Group и «Распадскую», заключить долгосрочные контракты с потребителями по цене \$220 за тонну, чтобы повысить прозрачность и предсказуемость ценообразования.

Однако сейчас в России коксующийся уголь поставляется только по спот-ценам, которые находятся на уровне \$45–50 за тонну. Исходя из новой индикативной цены мирового рынка, равной \$120 за тонну, российские внутренние цены на уголь могут составить \$60–70 (\$120 за тонну минус 15% дисконт за качество и транспортные издержки в размере \$35 за тонну), полагают эксперты. Отмена долгосрочных контрактов невыгодна угледобывающим компаниям. Ценовой диапазон \$60–70 несколько ниже прогноза экспертов. Исходя из цены II полугодия 2008 года на уровне \$60–70 за тонну и \$50 за тонну, действующей в I полугодии, среднегодовая цена на 2009 год составляет, таким образом, лишь \$55–60 за тонну, тогда как прогноз аналитиков «Уралсиба» равен \$70 за тонну. Более того, некоторые сталелитейные компании уже пытаются избежать применения долгосрочных контрактов и формулы ценообразования.

«Если внутренний спрос на сталь не вырастет, а загрузка сталелитейных мощностей останется низкой, уголь, возможно, будет по-прежнему продаваться по спот-ценам, - считают эксперты. - В этом случае рынок коксующегося угля, вероятно, будет оставаться под давлением, и среднегодовая цена составит лишь \$45–50 за тонну. В результате наши прогнозы по «Распадской», «Мечелу» и «Белону» могут быть пересмотрены в сторону снижения. Однако неинтегрированные сталелитейные компании, такие как НЛМК и ММК, которые смогут получать коксующийся уголь по низким ценам, окажутся в этом случае в выигрыше». [4]

Эксперты не удивлены быстрыми темпами падения продаж угольщиков. Снижение производства стали на 30% ведет к снижению производства угля минимум на 45%. Вот один из примеров угольных компаний, которые одни из первых заявили о снижении продаж, ОАО «Распадская», и объясняют это резким снижением спроса со стороны постоянных потребителей (ММК, НЛМК, Алтай-кокс). [3]

В связи с кризисом, покупателей на уголь нет, спрос падает. Следовательно, предприятия сокращают мощности, снижают добычу угля и потребность в ремонте экскаваторов и изготовлений запасных частей, естественно, отсутствует.

В октябре 2008 года ООО «РРЗ» были заключены предварительные договора на ремонт экскаваторов с «БурятУголь», «СУЭК», «Вязьменский песчаный карьер» и другие. Но так как предприятия приостановили работу, то и заказы отсутствуют.

Вывод: заказчиков у завода стало меньше.

Теперь посмотрим, что же произошло с металлом на разных рынках.

Крупнейший в мире производитель стали компания ArcelorMittal впервые со времени своего создания сообщила о намерении снизить цены на некоторые виды металлопродукции. Эту новость аналитики восприняли как сигнал к тому, что конъюнктура мирового рынка стали изменилась и его ждет коррекция. Впрочем, эксперты рассчитывают, что, если Китай не отменит экспортные пошлины на сталь, коррекция будет не очень серьезной.

На днях крупнейший в мире производитель стали компания ArcelorMittal объявила о снижении цен на строительный прокат на 5,6% в Южной Африке. Между тем представитель компании Жан Ласар заверил: «Снижение цен на региональном рынке в Южной Африке не означает, что мы также снизим цены в других регионах».

Застрельщиками серьезного снижения цен могут стать китайские сталепроизводители. Крупнейший игрок на местном рынке, компания Baosteel, в августе 2008 уже объявила о снижении цен внутреннего рынка на все основные виды продукции в среднем на 5%, начиная с октября. Впрочем, этот факт больше говорит о насыщении внутреннего рынка в Китае и ослаблении спроса на металл, чем об изменении конъюнктуры мирового рынка. Дело в том, что в целях ограничения безудержного роста производства стали год назад китайские власти под давлением Евросоюза и США ввели таможенные пошлины на экспорт стали.

В результате экспорт стали из КНР упал на 21%, до 27 млн. за тонну. Сейчас же обсуждается возможность отмены экспортных ограничений, что приведет к глобальному снижению цен, ведь разница между внутренними и экспортными ценами на сталь в КНР летом составляла 27% на горячекатаный прокат, 22% на холоднокатаный прокат и 36% на арматуру.

Российский рынок стали тоже подвержен влиянию сезонных факторов. «Уже в текущем квартале идет небольшое снижение, и в четвертом квартале цены будут оставаться на текущих уровнях», — считает аналитик ИФК «Метрополь» Максим Худалов. По данным аналитика, с июля по сентябрь среднее снижение цен

металлопроизводителей составило 1%. «Впрочем, трейдеры пока не спешат снижать цены, они не хотят терять свою маржу», — поясняет г-н Худалов.

Между тем крупные российские металлургические компании уже объявляют о грядущем снижении. Так, на Новолипецком меткомбинате сообщили, что в четвертом квартале 2009 года собираются снизить цены на 5-10%. «И надеемся, что наши поставщики — монополии Газпром, РЖД, энергетики, а также наши потребители смогут сообщить о том же», — говорит представитель компании. Сезонная коррекция поможет металлургам выполнить рекомендации Федеральной антимонопольной службы по снижению цен без труда. «Металлурги будут рапортовать о снижении цен, хотя оно не будет носить вынужденный характер», — уточняет Максим Худалов. [5]

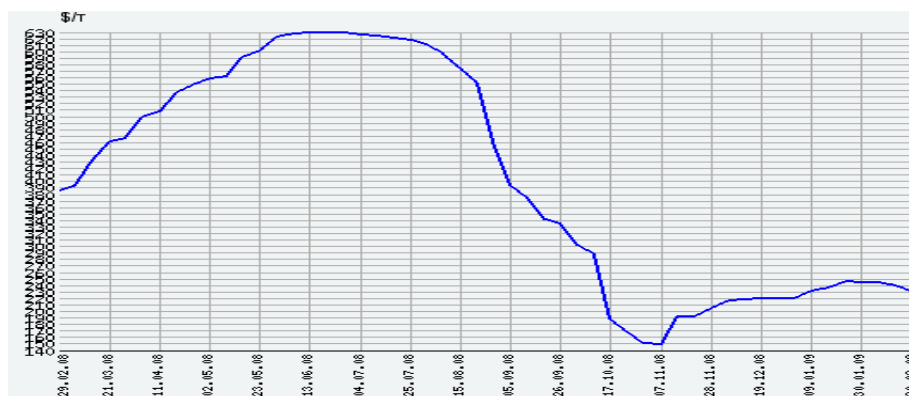
Мировые цены на цветной металл также резко упали. Также мировые цены на цветные металлы упали на фоне падения стоимости черного золота и опасений по поводу существенного замедления экономики ведущих стран. Как передает корреспондент РИА «Новый Регион», самые существенные потери на лондонской бирже LME понес никель, тонна которого подешевела на 8,31% и опустилась ниже \$12000, остановившись на отметке \$11475.

В то же время значительно упали цены на медь (-6,49%) до \$3170,5 за тонну, а также олово (-5,66%) до \$11250 за тонну. Тонна алюминия подешевела на 3,71% до \$1516,5, цинка – на 4,54% до \$1230.

Меньше всего в цене потерял свинец, стоимость тонны которого снизилась на 2,68% до \$1145,5. Как сообщал «Новый Регион», накануне мировые цены на нефть, после бурного роста в первые дни 2009 года, вновь стали снижаться и приблизились к отметке \$40. На ведущих торговых площадках США и Японии индексы упали до 3 и более процентов из-за негативных новостей, в том числе, о росте безработицы и значительных сокращениях в крупнейших компаниях, в частности, Alcoa. [6]

По оценкам аналитиков, рынок ожидает ухудшения ситуации в экономике, в результате чего цены на сырье, вероятнее всего, ждет еще более существенное падение.

На рис.1 показана тенденция изменения цен на лом черных металлов.



Также хотелось бы отметить, что индекс цен металлоторговли по черному металлопрокату продолжает снижаться. На последней неделе (данные 27.03.2009г.) сводный индекс цен металлоторговли по черному металлопрокату в Центральном регионе РФ уменьшился до отметки 288.96 (-3.95 пункта). Причем расценки снизились на все виды металлопроката.

На первом месте по снижению цен - оцинкованный лист (-2,6%). Арматура, после наблюдавшегося недель ранее повышения, подешевела на 1,9%. ВГП труба также уменьшилась в цене на 1,9%. Э/с труба потеряла в цене 1,7%.

Цены на уголок и х/к лист уменьшились на 1,6%. Далее следует швеллер (-1,4%), это самое значительное снижение цен в этом году для этого вида продукции. Круг подешевел на 1,2%, а г/к лист - на 1,1%. На последнем месте по снижению цен на этот раз оказалась балка (-0,5%). [7]

Выручку любого предприятия формируют три показателя: количество клиентов, количество покупок на одного клиента и цена на продукцию. Это, как правило, взаимозависимые показатели. Как описано выше, в условиях мирового финансового кризиса, ООО «Рудоремонтный завод» теряет часть клиентов из-за снижения спроса на уголь.

Возникает проблема, как удержать оставшихся клиентов, у которых достаточно трудная финансовая ситуация? Одним из решений является снижение цен на продукцию. В среднем цены на услуги по ремонту и на изготовление запасных частей на заводе упали на 10%. Однако, в кризисных условиях снижение цены может привести к потере прибыли. Для данного предприятия пока есть возможность снижения цен за счет благоприятной конъюнктуры цен на металл на мировом рынке, но есть вероятность, что такого снижения окажется недостаточно для стимулирования клиентов, и возникнет необходимость дальнейшей минимизации себестоимости, в том числе путем снижения фонда заработной платы и иных антикризисных мер.

#### Список использованных источников

1. <http://www.expressinform.com.ua/eiws.nsf/economy/a3b566db63bb3717c225750d00382d61!OpenDocument&Click=> ( 26.11.2008)
2. The Financial Times - <http://www.bfm.ru/news/2009/03/24/mirovye-ceny-na-ugol-s-aprelja-snizjatsja-na-60.html>;  
[http://www.sia.ru/?section=484&action=show\\_news&id=96291](http://www.sia.ru/?section=484&action=show_news&id=96291)
3. Антикризисная книга Коммерсантъ'а / В.Дорофеев, В.Башкирова. – М.: Коммерсантъ; Астрель, 2009. – 352, [0] с.
4. <http://www.finansmag.ru/news/8635> ( 25.03.2009)
5. (<http://www.metalinfo.ru/ru/news/30132> (0 4.09. 2008)
6. <http://www.nr2.ru/moskow/214901.html> ( 08.01.2009)
7. [http://st-metal.ru/news/view\\_post.php?id=448](http://st-metal.ru/news/view_post.php?id=448) ( 27.03.2009)